

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ЮРИДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ЯРОСЛАВА МУДРОГО**

Кафедра економічної теорії

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«МАРКЕТИНГОВИЙ БІЗНЕС-КОНСАЛТИНГ»
(обов'язкова)**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) рівень

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Бізнес-консалтинг»

Харків – 2019

Робоча програма навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 24 с.

Розробник

Набатова Ольга Олександрівна – доцент кафедри економічної теорії,
кандидат економічних наук, доцент

Затверджено на засіданні кафедри економічної теорії

(протокол № 5 від 10 січня 2019 р.)

Дата оновлення – 12 вересня 2019 р.

Завідувачка кафедри _____ Л. С. Шевченко

ВСТУП

Робоча програма навчальної дисципліни визначає дидактичну структуру й тематичну карту навчальної дисципліни відповідно до навчального плану та робочого навчального плану Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого, навчально-методичне та інформаційне забезпечення навчальної дисципліни, обсяг навчання, форми й засоби поточного і підсумкового контролю знань студентів усіх напрямів підготовки освітнього ступеня «Магістр».

Навчальна дисципліна «Маркетинговий бізнес-консалтинг» належить до навчальних дисциплін спеціальної фахової підготовки, є обов'язковою і входить до ядра освітньо-професійної програми за другим (магістерським) рівнем вищої освіти.

Мета навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» – формування теоретичних знань і практичних навичок, фахових компетентностей з методології, інструментарію, організації консультування щодо маркетингової діяльності бізнес-організацій для забезпечення фундаментальної підготовки здобувачів вищої освіти у сфері бізнес-консалтингу.

Основні завдання:

– формування системи теоретичних знань щодо змісту, потенціалу, технологій, інструментарію маркетингового бізнес-консалтингу, характеристик основних видів послуг для здійснення професійної діяльності в сфері маркетингового консультування;

– оволодіння методами та прийомами формування оптимальних моделей консультант-клієнтських відносин і типів консультування, взаємодії суб'єктів консультування у маркетинговому бізнес-консалтингу;

– формування теоретичних та методичних знань, практичних навичок із маркетингового аудиту як всебічного аналізу маркетингової діяльності підприємства та визначення оптимальних шляхів підвищення її ефективності,

що є базовою передумовою здійснення ефективної консалтингової діяльності в сфері маркетингу;

- засвоєння і використання методології та сучасних технік організації маркетингових досліджень, створення маркетингової інформаційної системи організації, розуміння ролі консультанта в процесі організації проведення маркетингового дослідження;

- оволодіння науковими підходами та практичними методами і прийомами консультування з питань сегментування ринку, розроблення цільового ринку фірми, прогнозування маркетингової діяльності фірми на цільовому ринку;

- формування теоретичних знань і прикладних навичок щодо аналізу, проектування та оптимізації продуктового портфелю фірми, консалтингу розроблення її продуктової стратегії з урахуванням життєвого циклу товару;

- формування умінь із надання консалтингової послуги з питань факторів і методів ціноутворення, вибору і реалізації цінової стратегії фірми;

- набуття навичок консультативної діяльності з питань організації каналів розподілу продукції фірми, вибору ринкових посередників та розроблення стратегії охоплення ринку;

- оволодіння практичними методами консалтингу розроблення плану просування компанії (продукту, бренду, проекту), підбору засобів просування та оцінки їх ефективності.

При вивченні навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» у студентів мають бути сформовані такі предметні компетентності: знання сутності та предметної сфери маркетингового бізнес-консалтингу як виду управлінського консультування; знання механізму функціонування ринку послуг маркетингового консалтингу та маркетингових досліджень; знання змісту та характеристик основних видів послуг маркетингового бізнес-консалтингу; знання змісту, цілей та функцій маркетингової діяльності фірм, особливостей організації та управління

маркетинговою діяльністю бізнесу різних видів і масштабів; уміння організувати процес маркетингового бізнес-консалтингу; уміння визначати цілі, завдання, ризики проектів маркетингового консалтингу на кожному етапі консалтингового циклу в розрізі основних видів послуг; знання сутності, інноваційних методик проведення та ролі маркетингових досліджень у бізнес-консультуванні; навички організації маркетингового дослідження за допомогою консультанта; уміння здійснювати комплексний аудит маркетингу; навички надання консалтингових послуг із маркетингового аналізу ринку; уміння здійснювати консультаційний супровід прийняття управлінських рішень із вибору цільового ринку фірми, маркетингової сегментаційної стратегії та стратегії позиціонування (перепозиціонування) продукту/бренду; знання принципів управління асортиментом фірми, способів і стратегій диференціації продукту; навички консультування з питань продуктової політики фірми, методів створення нових продуктів та ефективності розширення асортименту; навички застосування сучасних інструментів аналізу продуктового портфелю фірми; знання цілей та факторів ціноутворення, ринкових та витратних методів ціноутворення у маркетингу; уміння надавати консалтингові послуги з питань ціноутворення (прайсингу); навички консультування з вибору і реалізації цінової стратегії, розроблення дисконтної політики; знання структури, параметрів та способів організації каналів розподілу продукції; навички надання консалтингових послуг з форм роботи підприємства-виробника з різними типами торгових посередників; уміння надавати консультації з організації та ведення маркетингової діяльності компанії в мережі Інтернет; навички консультування з розробки плану просування компанії (продукту, бренду, проекту), підбору засобів просування; уміння надавати консультації з просування товарів і послуг в Інтернет; знання основних принципів клієнтського маркетингу, способів утримання, розвитку та повернення клієнтів.

Формування предметних компетентностей навчальної дисципліни має

сприяти досягненню результатів навчання, передбачених освітньо-професійною програмою другого (магістерського) рівня (базова компонента).

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Фінансово-правовий факультет (денна форма навчання)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 5,0	Галузь знань – 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність – 051 «Економіка» Спеціалізація - «Бізнес-консалтинг» Рівень освіти – другий (магістерський)	Обов'язкова
Модулів – 2		Рік підготовки:
Загальна кількість годин - 150		семестр
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2-4, самостійної роботи студента - 6-8		2-й
		Лекції
	20 год.	
	Практичні заняття	
		28 год.
		Самостійна робота
		102 год.
		Вид контролю: іспит

1.2. Фінансово-правовий факультет (заочна форма навчання)

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, рівень освіти	Дидактична структура навчальної дисципліни
		заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5,0	Галузь знань – 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність – 073 «Менеджмент» Спеціалізація – «Бізнес-адміністрування» Рівень освіти – другий (магістерський)	Обов'язкова
Модулів 2		Рік підготовки:
Індивідуальне завдання		Семестр
Загальна кількість годин – 150		2-й
самостійної роботи студента - 132 год.		Лекції
	8 год.	
	Практичні заняття	
	10 год.	
		Самостійна робота
		132 год.
		Індивідуальні завдання:
		Вид контролю: іспит

2. ТЕМАТИЧНА КАРТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Фінансово-правовий факультет (денна форма навчання) 2-й семестр 2019/2020 н. р.

лекції – 20 годин;

практичні заняття – 28 годин;

консультації – 9 годин.

№ п/п	Календарні строки	Модуль №. Назва /Тема лекції, практичного /семінарського заняття, консультації	Аудиторні заняття /контактні/ (кількість годин)				Форми та засоби поточного та підсумкового контролю
			Лекції	Практичні/семінарські заняття	Консультації (групові /індивідуальні)	Інші види занять	
1.	10.02.2020.-15.02.2020	<p>Модуль 1. Теоретичні засади та організація маркетингового бізнес-консалтингу</p> <p>Тема 1. Маркетинговий бізнес-консалтинг як професійна діяльність. Лекція.</p>	2				
2.	17.02.2020-22.02.2020	<p>Тема 1. Маркетинговий бізнес-консалтинг як професійна діяльність. Лекція.</p> <p>Тема 1. Маркетинговий бізнес-консалтинг як професійна діяльність. Практичне заняття</p>	2	2			
3.	24.02.2020-29.02.2020	<p>Тема 2. Організація процесу маркетингового бізнес-консалтингу. Лекція.</p> <p>Тема 1. Маркетинговий бізнес-консалтинг як професійна діяльність. Практичне заняття</p>	2		1		
4.	2.03.2020-7.03.2020	<p>Тема 3. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування. Лекція</p>	2		1		

		Тема 2. Організація процесу маркетингового бізнес-консалтингу. Практичне заняття		2			
5.	9.03.20 20- 14.03.2 020	Модуль 2. Сучасні методи та технології маркетингового бізнес-консалтингу Тема 4. Консалтингові послуги з маркетингового аналізу ринку. Лекція. Тема 3. Маркетингові дослідження та маркетинговий аудит як база маркетингового консультування. Практичне заняття	2		1		
6.	16.03.2 020- 21.03.2 020	Тема 5. Продуктовий консалтинг. Лекція. Модуль 1 / Колоквіум	2	2	1		Колоквіум
7.	23.03.2 020- 28.03.2 020	Тема 5. Продуктовий консалтинг. Лекція. Тема 4. Консалтингові послуги з маркетингового аналізу ринку. Практичне заняття	2	2	1		
8.	30.03.2 020- 4.04.20 20	Тема 6. Консультаційні послуги з питань ціноутворення (прайсинг). Лекція. Тема 4. Консалтингові послуги з маркетингового аналізу ринку. Практичне заняття	2		1		
9.	6.04.20 20- 11.04.2 020	Тема 7. Дистрибуційний консалтинг. Лекція. Тема 5. Продуктовий консалтинг.	2				
				2			

		Практичне заняття					
10.	13.04.2020-18.04.2020	Тема 8. Промоушн консалтинг. Лекція. Тема 5. Продуктовий консалтинг. Практичне заняття	2		1		
11.	20.04.2020-25.04.2020	Тема 6. Консультаційні послуги з питань ціноутворення (прайсинг). Практичне заняття		2	1		
12.	27.04.2020-2.05.2020	Тема 7. Дистрибуційний консалтинг. Практичне заняття Тема 8. Промоушн консалтинг. Практичне заняття		2			
13.	4.05.2020-9.05.2020	Тема 8. Промоушн консалтинг. Практичне заняття Модуль 2 / Колоквіум.		2	1		Колоквіум
14.	травень 2020 р.						Іспит

**2.2. Фінансово-правовий факультет
(заочна форма навчання)
1-й семестр 2019/2020 н.р.**

лекції – 8 годин;
практичні заняття – 10 годин;
консультації - 18 годин.

№ п/п	Календарні строки	Модуль №. Назва /Тема лекції, практичного /семінарського заняття, консультації	Аудиторні заняття /контактні/ (кількість годин)				Форми та засоби поточного та підсумкового контролю
			Лекції	Практичні/семінарські заняття	Консультації (групові /індивідуальні)	Інші види занять	
1.	березень 2020 р.	<i>Оглядові лекції</i>	8				
2.	березень 2020 р.	Тема 1. Маркетинговий бізнес-консалтинг як професійна діяльність.		4			іспит

		Практичне заняття					
		Тема 4. Консалтингові послуги з маркетингового аналізу ринку.		2			
		Тема 5. Продуктовий консалтинг. Практичне заняття		2			
		Тема 5. Консультаційні послуги з питань ціноутворення (прайсинг). Практичне заняття		2			

3. ДИДАКТИЧНІ ПРИНЦИПИ, ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНТЕРАКТИВНІ МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ

3.1. Викладання навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» здійснюється відповідно до принципів дидактики, а саме:

- використання компетентнісного підходу в навчанні;
- орієнтація на результати навчання;
- модуляризація навчання;
- використання трансферно-накопичувальної системи кредитів;
- застосування лінійної системи побудови навчальної програми дисципліни;
- принцип єдності теоретичної і практичної підготовки студентів;
- принцип професійної спрямованості;
- принцип єдності наукової і навчальної діяльності викладачів кафедри;
- принцип науковості;
- принцип доступності;
- принцип систематичності;
- принцип виховання;

- принцип індивідуалізації;
- принцип наочності;
- принцип свідомості і активності;
- академічна свобода учасників освітнього процесу;
- мотиваційне забезпечення освітньої діяльності;
- принцип партнерства;
- демократизація і гуманізація педагогічного процесу.

3.2. У навчальному процесі використовуються такі інноваційні технології:

- проблемного навчання;
- контекстного навчання;
- інтерактивного навчання;
- студентоцентристського навчання;
- мультимедійні технології;
- мережеві технології.

3.3. У навчальному процесі застосовуються інтерактивні методи навчання: евристична бесіда, дискусія, кейс-метод, рольові/ділові ігри, круглий стіл, мозковий штурм.

4. МЕТОДИ ПЕДАГОГІЧНОГО КОНТРОЛЮ

Для оцінювання навчальних досягнень студентів використовуються:

1. Традиційні методи:

- методи усного контролю: усне опитування; диспут (групова дискусія); моделювання та аналіз ситуаційних завдань; підготовка усних доповідей; колоквіум, іспит;
- методи письмового контролю: розв'язання тестових завдань, практичних завдань і задач; підготовка та захист есе або рефератів за ініціативою студента; контрольні роботи.

2. Інноваційні методи: ділові або рольові ігри; аналіз і захист кейсів.
3. Методи самоконтролю: самооцінка студента за питаннями для самоконтролю.

5. ШКАЛА ПІДСУМКОВОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни виставляється в залікову книжку відповідно до такої шкали:

Оцінка за шкалою ECTS	Визначення	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за 100- бальною шкалою, що використовується в НІОУ
A	Відмінно – відмінне виконання, лише з незначною кількістю помилок	5	90 – 100
B	Дуже добре – вище середнього рівня з кількома помилками	4	80 – 89
C	Добре – у цілому правильна робота з певною кількістю незначних помилок		75 – 79
D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3	70 – 74
E	Достатньо – виконання задовольняє мінімальні критерії		60 – 69
FX	Незадовільно – потрібно попрацювати перед тим, як перекладати	2	35 – 59
F	Незадовільно – необхідна серйозна подальша робота, обов'язковий повторний курс		0 – 34

6. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Збірник завдань для проведення практичних занять з навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів магістратури / уклад. О. О. Набатова. Харків: Нац. юрид. ун-т імені Ярослава Мудрого, 2018. 11 с.

Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та

поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» денної форми навчання / уклад. О. О. Набатова. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 63 с.

Плани практичних занять і завдання для самостійної роботи з навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» заочної форми навчання / уклад. О. О. Набатова. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 55 с.

Програма навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) освітньо-кваліфікаційного рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» фінансово-правового факультету. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. 42 с.

Силабус навчальної дисципліни «Маркетинговий бізнес-консалтинг» для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-консалтинг» заочної форми навчання / розроб. О. О. Набатова. Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2019. 24 с.

7. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Нормативно-правові акти:

Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 р. № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № №18-22. Ст. 144. Дата оновлення: 06.01. 2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/card6> (дата звернення: 05.09.2019).

Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 № 236/96-ВР. *Відомості Верховної ради*. 1996. № 36. Ст. 164. Дата оновлення: 12.11.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 05.09.2019).

Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.2001 № 2210-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2001. № 12. Ст. 64. Дата оновлення: 07.03.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 05.09.2019).

Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1024-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 30. Ст. 379. Дата оновлення: 16.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (дата звернення 05.09.2019).

Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 № 271/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 39. Ст. 181. Дата оновлення: 30.01.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 05.09.2019).

Про ціни і ціноутворення: Закон України від 21.06.2012 № 5007-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 19-20. Ст. 190. Дата оновлення: 26.07.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17> (дата звернення 20.02.2018).

Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. №№ 40-44. Ст. 356. Дата оновлення: 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 05.09.2019).

Основна література

Підручники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:
Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л. С. Шевченко.
Харків: Право, 2010. 448 с.

Інших авторів:

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.
Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ:
Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.

Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.

Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.

Маркетингові дослідження: підручник / Н. С. Косар та ін.; Нац. ун-т "Львів. політехніка". Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2018. 457 с.

Попова Н. В. Маркетинг: підруч. Харків: В справі, 2016. 298 с.

Навчальні посібники

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Вступ до маркетингу: конспект лекцій / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого, 2008. 71 с.

Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / за ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2015. 120 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/12373/1/Shevchenko_2015.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. 208 с. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Економічна теорія: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2019. 268 с.

Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 204 с.

Менеджмент юридичної фірми: конспект лекцій: електронне видання: галузь знань 0304 «Право», освітньо-кваліфікаційний рівень «Магістр», спеціальність 8.03040101 «Правознавство» для студентів денних факультетів / укл. Шевченко Л. С. та ін. Харків: Нац. Ун-т «Юрид. акад.України ім. Ярослава Мудрого», 2013. 136 с. URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/1718/1/Pr_39.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Введение в маркетинг. Учебно-практ. пособие.

Харьков: Консум, 2000. 672 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг: навч. посіб. Харків: Право, 2019. 302 с.

Інших авторів:

Голованова М. А. Маркетинговые исследования международных и внутренних рынков: учеб. пособие. Харьков: ХАИ, 2017. 95 с.

Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с.

Іванова Л. О., Семак Б. Б., Вовчанська О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. торг.-екон. ун-ту, 2018. 507 с.

Калініченко Л. Л., Кильницька Є. В., Панов А. М. Маркетинг: навч. посіб. Харків, 2017. 168 с.

Кордзая Н. Р. Основи інтернет-маркетингу: навч. посіб. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2018. 163 с.

Коростильов В. Управлінське консультування. Київ: МАУП, 2003. 104 с.

Кузик О. В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посіб. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. - 337 с.

Лялюк А. М. Маркетинг: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2018. 299 с.

Маркетинг: навч. посіб. / за заг. ред. Г. О. Дорошенко. Харків: Тім Пабліш Груп, 2016. 411 с.

Маркетингова товарна політика: навч. посіб. для студентів ВНЗ / Захарченко П. В. та ін. Київ: КНУБА, 2016. 143 с.

Маркетингові комунікації: навч. посіб. / П. В. Захарченко та ін. Київ: КНУБА, 2016. 151 с.

Маслій Н. Д. Маркетинг: навч.-метод. посіб. для студентів екон. спец. ВНЗ. Одеса: Астропринт, 2017. 180 с.

Олексенко Л. В. Маркетингова політика розподілу: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ: Ліра-К, 2018. 467 с.

Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Маркетинг: навч. посіб.

Дніпропетровськ: Ун-т митної справи та фінансів, 2016. 361 с.

Попова Н. В. Основи реклами навч. посіб. Харків: В справі, 2016. 144 с.

Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2008. 240 с.

Чернов Ю. В., Фомишин С. В., Тищенко А. И. Управленческое консультирование: учебн. пособ. Херсон: ОЛДИ-плюс, 2003. 272 с.

Чубукова О. Ю. Інформаційний маркетинг: навч. посіб. Київ: КНУТД, 2017. 111 с.

Додаткова література

Монографії

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Марченко О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз: монографія. Харків: Право, 2008. 280 с.

Марченко О. С. Ринок послуг юридичного консалтингу в умовах інноваційного розвитку національної економіки: монографія. Харків: Кортес-2001. 2007. 132 с.

Марченко О. С. Сучасні підходи до управління юридичним консалтингом в умовах нової економіки масової співпраці. *Przemiany w nowoczesnym społeczeństwie: aspekty ekonomiczne*. Opole, 2017. Pp. 184-190.

Марченко О. С. , Ярмач О. В. Юридичний консалтинг: сутність та роль у правовій економіці: монографія. Харків. 2016. 243 с.

Шевченко Л. С. Стратегічний інноваційний консалтинг: сучасні тенденції і технології. *Modern Technologies in Economy and Management*. Collective Scientific Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2019. С. 448-459. URL: http://pedagogika.wszia.opole.pl/ebook/2019_1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг в економічній сфері. *Modern management: economy and administration*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. Pp. 102-108.

Інших авторів:

Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг; пер. з англ. С. Івахненкова. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 191 с.

Бергер Йона. Заразливий. Психологія вірусного маркетингу. Чому товари та ідеї стають популярними; пер. з англ. О. Замойська. Київ: Наш формат, 2017. 196 с.

Воронюк А., Полищук А. Актуальный интернет-маркетинг. Как привлечь клиентов и увеличивать продажи через Интернет. Киев: ІРІО, 2018. 160 с.

Голідей Р. Маркетинг майбутнього. Як гроуз-хакери змінюють правила гри; пер. з англ. Олександра Асташова. Київ: Наш формат, 2018. 100 с.

Економічні, соціальні та психологічні аспекти сучасних маркетингових технологій: монографія. Тернопіль: ФОП Шпак В. Б., 2019. 231 с.

Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии: пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 426 с.

Ковшова І. О. Маркетинговий менеджмент: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: Вишемирський В. С., 2018. 515 с.

Консалтинг будущего. Экспресс-курс / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 256 с.

Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес / пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 2005. 392 с.

Котлер Ф. Десять смертних гріхів маркетингу. Пер. з англ. Н. Палій. Харків: Кн. Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. 159 с.

Коуп М. 7 основ консалтинга / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 338 с.

Кросман Ф. Як заробити на консалтингу / пер. с англ. Санкт-Петербург: Пітер, 2009. 375 с.

Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 208 с.

Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги / пер.с англ. Москва: Манн, Фербер, Иванов, 2003. 440 с.

Манн І. Маркетинг на 100%: ремікс. Як стати успішним менеджером із маркетингу. Харків: Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. 239 с.

Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Н. В. Карпенко. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 251 с.

Маркетингові дослідження інновацій та підприємницькі ризики: колект. монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. М. А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 280 с.

Соціально-етичний маркетинг: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. НАПН України А. А. Мазаракі, д-ра наук з держ. упр., проф. Є. В. Ромата. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 371 с.

Управленческое консультирование. Индустрия знаний, символический капитал или новая мода / пер. с англ. Харьков: Изд-во «Гуманитарный центр», 2008. 416 с.

Чукурна О. П. Концепція маркетингового ціноутворення в глобальній економіці: монографія. Одеса: Астропринт, 2016. 334 с.

Шиффман С. Руководство консультанта. Как начать и развивать свое дело / пер. с англ. Москва: НИРРО, 2004. 188 с.

Статті

Викладачів кафедри економічної теорії НЮУ імені Ярослава Мудрого:

Губін К. Г. Розвиток бізнес-консалтингу в Україні: проблема корупційної ренти та її розв'язання. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 124-135.

Левковець О. М. Інноваційний консалтинг як технологія управління розвитком бізнес-організації. *Економічна теорія та право*. 2018. № 4 (35). С. 81-98.

Марченко О. С. Консалтинговий сектор економіки України: структура і тенденції розвитку. *Вісник Університету банківської справи Національного*

банку України. 2009. № 4. С. 144–148.

Марченко О.С. Внутренний консультационный рынок фирмы: сущность, структура. *Бизнес Информ*. 2011. № 1. С. 102-106.

Марченко О. С. Макро- та мікроекономічні критерії ефективності юридичного консалтингу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 3 (34). С. 92-105.

Марченко О. С. Соціально-економічна ефективність юридичного консалтингу у контексті інвестиційного підходу. *Економічна теорія та право*. 2018. № 2 (33). С. 91-107.

Марченко О. С. Юридичний консалтинг у системі правової економіки *Економічна теорія та право*. 2016. № 4 (27). С. 67-76. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/юрідичний-консалтинг-у-системі-право/> (дата звернення: 05.09.2019).

Марченко О. С. Юридичні практики «pro bono»: зміст та чинники розвитку в Україні. *Економічна теорія та право*. 2017. № 2 (29). С. 50-60.

Марченко О. С., Ярмак О. В. Мережі створення цінності та ціни консалтингових послуг: теоретичні засади та моделі. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 17-24. URL: http://nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2011/05/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE_%D0%9E.%D0%A1.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Овсієнко О. В. Комплаєнс у бізнес-адмініструванні та його роль у створенні ефективних норм господарської поведінки. *Економічний простір*. 2018. № 134. С. 173–185. URL: http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu.gov/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecpros_2018_134_16.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Конкурентна діагностика юридичної фірми: світова практика та її запровадження в Україні. *Економічна теорія та право*. 2016. № 1 (24). С. 76-86. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/05/1-76-86.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Шевченко Л. С. Стратегічний консалтинг: теорія, практика, бізнес-індустрія. *Економічна теорія та право*. 2019. № 2 (37). С. 48-66.

Шевченко Л. С. Юридичний маркетинг: від теорії до практики. *Економічна теорія та право*. 2016. № 2. С. 67-79. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/2-67-79.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Інших авторів:

Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/274-280.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Вергуненко Н. В. Особливості сучасної видової структури європейського ринку консалтингових послуг. *Економічний простір*. 2013. №71. С. 5-14.

Віннікова І. І., Марчук С. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 16-21. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Гончарова М. Л. Управлінське консультування в Україні: основні проблеми, тенденції та напрями розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 136–141.

Тарануха О. М., Клименко І. С., Амеліна Н. К. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Науковий журнал*. 2017. № 4. С. 129-135. URL: <http://publications.ntu.edu.ua/eut/2017-04/129-135.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Фурсова О. В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в умовах глобалізації. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/8_2013/17.pdf (дата звернення: 05.09.2019).

Черленяк І. І., Довба І. В., Клев'яник В. Ю. Виклики та бар'єри розвитку національного консалтингового бізнесу. *Науковий вісник*

Мукачівського державного університету. 2017. Серія Економіка. Випуск 2(8). С. 57-67. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2018/01/2-8-2-2017-9.pdf> (дата звернення: 05.09.2019).

Інтернет-ресурси:

Електронний архів-репозитарій Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого. URL: <http://dspace.nlu.edu.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний портал Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт журналу «Маркетинг в Україні». URL: <http://uam.in.ua/rus/projects/marketing-in-ua/arhive.php> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт журналу «Маркетинг і цифрові технології». URL: <http://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/about> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт журналу «Новый маркетинг». URL: <http://marketing.web-standart.net/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт наукового журналу «Економіка України». URL: <http://www.economukraine.com.ua/index.php> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт збірника наукових праць «Економічна теорія та право». URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт науково-теоретичного журналу «Економічна теорія». URL: <http://etet.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України. URL: <http://www.idss.org.ua>

(дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України. URL: <http://ief.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org/external/> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org/uk/country/ukraine> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <https://www.wto.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Офіційний сайт «Мережа аналітичних центрів України». URL: <http://www.intellect.org.ua> (дата звернення: 05.09.2019).

Journal website «Journal of Economic Theory». URL: <https://www.journals.elsevier.com/journal-of-economic-theory> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт Асоціації інженерів-консультантів України. URL: <https://aecu.org.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт консалтингової онлайн платформи Consultancy UK. URL:

<http://www.consultancy.uk/> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт FEACO (Європейська федерація асоціацій консультантів з економіки та управління). URL: <http://www.feaco.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Сайт IMC USA (Інститут менеджмент-консультантів США). URL: <http://www.imcusa.org> (дата звернення: 05.09.2019).

Портал «iМаркетинг – все для інтернет-маркетолога». URL: <http://imarketing.com.ua/> (дата звернення: 05.09.2019).